

<<电话销售实战技能训练>>

图书基本信息

书名：<<电话销售实战技能训练>>

13位ISBN编号：9787301064979

10位ISBN编号：7301064977

出版时间：2003-9

出版时间：北京大学出版社

作者：孙卫珏 编

页数：135

字数：95

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<电话销售实战技能训练>>

内容概要

大部分企业在实施电话销售的过程中，由于对这种销售模式缺深入的研究，导致效果并不理想。造成这种情况的主要原因有两个方面：其中是企业没有真正将电话销售作为一种销售渠道来对待；其二是电话销售人员缺乏销售和沟通技能。

本书将全面展示高超的电话销售技巧，帮助企业中的电话销售人员提高销售技能和沟通技巧，进而提升企业整体销售业绩。

<<电话销售实战技能训练>>

书籍目录

第1辑 磨刀不误砍柴工——电话销售的准备工作 态度是成功的敲门砖 确定明确的目标 掌握产品的利益和特征 好记性不如烂笔头 良好的工作环境 体验5W1H技巧第2辑 秘密武器——电话销售的基本技巧 十个拨打、接听电话的好习惯 有效地接打电话的六个要点第3辑 电话诉衷情——成功的产品推介 电话推介的开场白 产品推介的内容 成功约见第4辑 不打不成交——如何处理顾客的异议 常见客户的异议 处理客户异议的六种方法第5辑 我为订单狂——有效成交的技巧 识别客户的购买信号 把握成交的适当时机 运用有效成交的技巧第6辑 将销售进行到底——成功跟进的技巧 参考答案附录 工具表单

<<电话销售实战技能训练>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>